



ESPECIAL



Seguros de Crédito à Exportação

EMPRESAS ACREDITAM NO CRESCIMENTO DO MERCADO EM ANO DE INCERTEZA

Seguradoras garantem proteção no caso de incumprimento por parte dos clientes e assumem estar prontas ao nível das soluções para os desafios que se avizinham. Contudo, alertam para a necessidade de inovar em termos de tecnologia. Receios de uma recessão económica continuam no horizonte devido ao contexto macroeconómico e das tensões geopolíticas.

SOLUÇÕES

Inflação dá força à procura por seguros de crédito e mercadoria ■ P2

JE TALKS

Mário Jorge Machado | Presidente da ATP

“Banco de Fomento poderia operar no mercado indiretamente” ■ P3



ANÁLISE

Mercado já exige às empresas que mitiguem o risco de crédito ■ P4

FÓRUM

O que esperar em termos de evolução das exportações nacionais? ■ P6

EDITORIAL

De boas intenções está o seguro de crédito cheio



Nuno Vinha
Subdiretor

Fruto relativamente recente de um passado de tentativas falhadas, o atual Banco de Fomento ainda tem de mostrar que “merece as esporas”. A instituição de Celeste Hagatong ainda não conseguiu afirmar-se como uma entidade capaz de cumprir os propósitos de capitalizar as empresas portuguesas, e – como se viu no caso da Efacec – parece ter herdado uma certa veia para falhanços estrepitosos. Agora – por despacho dos ministros da Economia e das Finanças – vai assegurar a gestão dos seguros de crédito com garantia do Estado, que estava entregue desde 1969 à Cosec.

Numa conferência recente em Lisboa, a presidente do Banco do Fomento, Celeste Hagatong, defendeu a medida e disse que em causa está a “criação do modelo para a operacionalização de uma agência de crédito à exportação que integre o sistema de seguros de créditos com garantia do Estado”. A intenção, ninguém duvida, será boa, mas de boas intenções está o seguro de crédito cheio.

Às boas intenções, convém sempre recordar, é preciso que o Banco de Fomento junte recursos, capacidade técnica, tenacidade, capacidade de ouvir os “players” dos vários sectores, para perceber problemas e criar soluções, ordenar prioridades e agir. Agir, uma palavra que muitas vezes parece esbarrar nas trocas de emails entre os decisores políticos.

Afinal de contas, desde 1969 que a Cosec fazia um papel importante. Nem sempre isento de falhas, mas operante, capaz, prático. Que o Banco de Fomento consiga tudo isso e mais.

Pode começar por ler este especial, sobretudo as queixas de muitos exportadores portugueses de que não têm o apoio suficiente do sector segurador privado para poderem fazer os seus negócios em geografias mais arriscadas. E depois disso, agir. ■

SOLUÇÕES

Inflação dá força à procura por seguros de crédito e mercadorias

As seguradoras garantem a proteção das empresas em caso de incumprimento dos clientes. Uma “rede” que é cada vez mais procurada, naquele que é um cenário de aumento dos riscos.

RITA ATALAIÁ
ratalaia@medianove.com

Os seguros de crédito e de transporte de mercadorias são uma ferramenta importante para as empresas que procuram uma cobertura de risco adicional quando querem expandir os mercados onde operam e conquistar novos clientes. De acordo com as entidades ouvidas pelo JE, são uma solução que tem sido aposta das seguradoras, tentando responder à procura que ganhou força com a retoma da economia no período pós-Covid, mas também com o atual cenário de incerteza.

São várias as entidades que comercializam seguros de crédito – que abrangem negócio doméstico e exportação – com o objetivo de garantir que as empresas não são afetadas pelo incumprimento dos clientes, ajudando também a gerir os riscos associados. Riscos que têm aumentado, primeiro com a pandemia e depois com a escalada da inflação e incerteza económica.

“No contexto em que vivemos, o seguro de crédito é muito importante para as empresas porque, globalmente, estamos a atravessar um período pouco favorável do ponto de vista económico e geopolítico. Isto tem duas vertentes: significa que as empresas que exportam têm de assegurar que o cliente no país de destino lhes paga e, se não pagar, que haja alguém que possa substituí-lo nesse pagamento”, diz José Monteiro, *country manager* da Coface, uma das companhias de seguro de crédito que opera em Portugal.

Aliás, este contexto de aumento dos riscos reflete-se nas projeções apresentadas pela Allianz Trade no final de 2022, que “apontavam para um aumento de 20% das insolvências em Portugal até 2023,

devido ao agravamento das pressões inflacionistas, à crise energética e às perturbações nas cadeias de abastecimento”, indica a Cosec, outro dos *players* no mercado de seguros de crédito.

Para responder a isto, as seguradoras têm trabalhado para disponibilizar uma oferta, nomeadamente de seguros de crédito à exportação, que vá ao encontro das necessidades dos clientes. “Há muito que é uma aposta do sector segurador nacional”, garante o presidente da Associação Portuguesa de Seguradores (APS), José Galamba de Oliveira. “Mas mais relevante é saber se é uma aposta do sector exportador nacional. E deveria ser, especialmente neste quadro de enorme incerteza global que se estende a muitos dos seus mercados de destino”, frisa.



José Monteiro
Country manager
da Coface



Paulo Morais
Regional manager da Crédito y Caución
em Portugal e Brasil

Na Coface, o seguro de crédito à exportação tem várias vertentes, nomeadamente evitar situações fraudulentas. “Estão a verificar-se agora algumas fraudes por usurpação de identidade”, que têm conseguido evitar, explica José Monteiro, isto através da confirmação, com a ajuda da seguradora, da existência efetiva das empresas onde as mercadorias são entregues. Além da cobertura dos riscos catastróficos, “no ambiente em que vivemos, é importante que as empresas façam uma cobertura do risco político”, salienta.

Já a Cosec tem um seguro de crédito comercial de curto prazo que cobre as vendas a crédito para que o seu fluxo de caixa seja salvaguardado, evitando dívidas incoráveis, outro adaptado às pequenas empresas e um produto específico para grandes empresas que operam em dois ou mais países.

Também a Crédito y Caución, companhia de seguros de crédito que está presente em Portugal há 25 anos, “funciona como um departamento de gestão de riscos para os segurados em que estuda, analisa e classifica cada cliente do seu segurado e indica quais as linhas de crédito comercial passíveis de cobertura pelo seguro de crédito e o valor máximo da cobertura”, diz Paulo Morais, *regional manager* da companhia em Portugal e no Brasil.

Proteção das mercadorias

Nos seguros de transporte de mercadoria, estas entidades contam com a parceria de seguradoras que os comercializam. “A oferta da Allianz Portugal para seguro de transporte de mercadorias dá resposta às diversas modalidades em que esse transporte possa ser realizado”, diz Edite Borges, *Marine Senior Underwriter* da seguradora, “qualquer que seja o meio de trans-





Unsplash

porte, a mercadoria, o âmbito territorial ou a periodicidade”.

Esta solução pode aplicar-se tanto ao importador, “nos casos em que a mercadoria é vendida à saída da fábrica”, como ao exportador, “nos casos em que a venda inclui o transporte e o seguro”, diz a Tranquilidade. Por outro lado, a Fidelidade faz “contratos personalizados e adequados ao tipo de risco”, mesmo “no caso de empresas que transportam vários tipos de mercadorias, para destinos diferentes e em elevada frequência”.

Este produto, garantem as companhias de seguro de crédito, tem registado um aumento da procura. “Após os anos difíceis da pandemia, o mercado retomou com um crescimento expressivo de 12,6% em 2022, representando já cerca de 30 milhões de euros em prémios”, afirma a Tranquilidade.

O mesmo tem acontecido nos seguros de crédito à exportação. “Há uma maior consciência por parte das empresas que o seguro de crédito constitui uma ferramenta de boa gestão que apoia e protege a liquidez das empresas”, diz Paulo Morais, da Crédito y Caución.

Nesse sentido, refere José Monteiro, da Coface, “existe uma procura maior do seguro, com o risco a crescer ainda mais com a inflação”, uma vez que “uma empresa com a mesma mercadoria está a vender mais em termos de valor, e por vezes não em volume, e está a ter custos mais acrescidos”, com o impacto a ser maior em caso de falta de pagamento. Já a Fidelidade diz estar a “trabalhar para criar as melhores soluções de seguros de crédito, que contamos disponibilizar oportunamente”.

Perante um crescente interesse, a oferta é suficiente? A APS garante que sim, mas Catarina Vivo, *Trade Credit Specialist* da Marsh Portugal, afirma que “uma das grandes queixas dos exportadores é que não têm um apoio suficiente do sector segurador privado”.

Tecnologia ajuda a medir risco

Esta aposta das seguradoras é feita num período marcado por novas tendências, nomeadamente pela “utilização crescente da tecnologia na avaliação do risco de crédito e na gestão de sinistros”, diz Paulo Morais, da Crédito y Caución.

Já Edite Borges, da Allianz, refere que “com a pandemia, a procura e utilização de compras on-line teve um aumento exponencial” que “se materializa na possibilidade de a qualquer momento, qualquer pessoa, poder ser proprietária de alguma mercadoria em trânsito”. José Galamba de Oliveira, da APS, frisa que além de mitigarem os riscos de crédito, os seguros prestam “informação especializada sobre os mercados e os clientes, a partir de bases de dados que registam e atualizam milhões de transações à escala global, que não só facilitam a avaliação e escolha dos clientes no que respeita à sua capacidade creditícia, como providenciam uma monitorização constante dos respetivos níveis de cumprimento e de riscos a que estão expostos”. ■

ENTREVISTA | MÁRIO JORGE MACHADO | Presidente da ATP

“Banco de Fomento poderia operar no mercado indiretamente”

Por via de uma seguradora no âmbito do seu universo, o Banco de Fomento podia dar uma ajuda preciosa às empresas exportadoras.

ANTÓNIO FREITAS DE SOUSA
afsousa@medianove.com

Com exportações de cerca de 6,14 mil milhões de euros em 2022 - mais de 70% do total da produção - o sector têxtil está no Top 3 das indústrias exportadoras nacionais. Mas, para Mário Jorge Machado, presidente da Associação Têxtil e do Vestuário de Portugal (ATP), os seguros às exportações são uma dificuldade: a falta de concorrência dita as suas leis.

O crédito às exportações é um mercado que funciona bem?

O mercado português é muito reduzido em termos de *players*. As empresas acabam por encontrar soluções muito parecidas entre eles e isso faz com que o mercado tenha dois problemas associados ao facto de a concorrência ser pouca. O primeiro tem a ver com as taxas que se pagam em termos de seguros - que depende do perfil de risco do cliente avaliado. E depois as taxas de cobertura e o crédito só são aliciantes para as empresas que têm resultados muito positivos. As situações com que as empresas se confrontam no seu dia-a-dia fazem com que as condições em determinado momento possam não ser as melhores.

Não há portanto uma resposta eficaz.

As seguradoras assumem uma postura muito defensiva, o que faz com que tenham de ser algumas empresas tenham de assumir todos os riscos. Tudo isto tem uma causa remota: haver poucas empresas seguradoras no mercado. Essa é a questão: tornar este mercado atra-

tivo para que haja mais operadoras no mercado dos seguros.

Num quadro de grande da inflação e da guerra, que genericamente aumenta o risco de todos os mercados, não é uma boa altura para isso. Há uma empresa francesa a operar no mercado que parece ter uma postura diferente - nomeadamente em situações em que empresas como a Cosec não dão resposta. Voltamos sempre à questão inicial: o mercado tem falta de operadores. É preciso eliminar algum tipo de barreiras que possa haver à entrada de novos operadores neste tipo de negócio.

Parece credível a entrada de uma instituição como o Banco de Fomento neste negócio?

Não o Banco de Fomento diretamente, mas nada impede que a instituição possa ter uma seguradora a operar nesse segmento. Todos os anos a Cosec pede uma reunião [com o sector têxtil] para perceber como está estruturalmente o sector. Para fazerem uma avaliação do risco para perspetivarem o ano.

Já ocorreu essa reunião este ano?

Costuma ser pelo mês de março, quando as empresas começam a apresentar contas. Mas claramente o Banco de Fomento podia vir a criar uma empresa seguradora. Depois há outra situação que tem a ver com o *factoring* - uma atividade bancária mas que também tem um seguro de crédito por trás: o banco adianta o dinheiro à empresa, antecipando-se ao pagamento dos clientes, mas tem também de haver uma seguradora que responda perante o banco. Mas aí já estamos a misturar seguro de crédito com empréstimos a curto prazo.

Todos estes problemas que elencou são eles próprios inibidores do aumento das exportações?

Sim. Há muitas empresas que decidem não avançar com determinados negócios porque não conseguem obter seguro. Há negócios que deixam de se fazer por não haver uma seguradora a dar suporte a esse negócio. E isso é prejudicial para o desenvolvimento do sector, como é também de uma forma geral para as exportações portuguesas. É preciso mais concorrência. ■



Mário Jorge Machado
Presidente da ATP

ANÁLISE

Mercado já exige às empresas que mitiguem o risco de crédito

Responsável da AON Portugal defende que as atuais soluções de crédito estão preparadas para os desafios que se perspetivam para o sector da exportação. Economista alerta para o aumento dos incumprimentos devido aos juros.

RODOLFO ALEXANDRE REIS
rreis@medianove.com

Apesar da incerteza que promete marcar o ano de 2023, o sector dos seguros de crédito à exportação assume estar pronto para os desafios que se avizinham. “Hoje o mercado à exportação exige que as empresas portuguesas se mantenham informadas e que consigam mitigar o risco de crédito. As soluções existentes estão preparadas para os desafios que aí vêm”, refere Diogo Teixeira, Head of Credit da AON Portugal, em declarações ao Jornal Económico (JE).

No que diz respeito às soluções de crédito da AON, o responsável defende que as mesmas podem ser adaptadas, tanto para os intervenientes na compra, como para os intervenientes na venda de transações, através de quatro pontos: reduzir o custo de capital, facilitar soluções extrapatrimoniais para pedidos de garantias relacionadas com transações, permitir financiamentos adicionais a curto prazo e encurtar o ciclo de conversão de dinheiro para ativos e carteiras individuais.

“As seguradoras de crédito estão agora a preparar-se para um regresso a condições de subscrição

mais normais relacionadas com o ciclo económico e face aos ventos contrários e aos efeitos recessivos que estão a começar a realizar-se”, realça.

Sobre as exportações, o responsável salienta que estamos perante um cenário que já vem desde 2022, em que as empresas a nível global sofreram, mas tiveram todas um benefício mundial, já que os Estados criaram ajudas adicionais para que não se registassem tantas insolvências.

“Agora o que vai acontecer é que esses apoios já estão acabar ou muitos deles já terminaram e as empresas estão a sofrer os impactos de terem que cumprir as suas obrigações e de arranjar alternativas às suas fontes de energia e fornecimento, dado que as cadeias de abastecimento estão cada vez mais complexas”, explica o responsável.

Como tal, e face a todo este quadro, Diogo Teixeira, entende que estamos perante um “cenário perfeito” para que existam mais insolvências. “O ano de 2022 já teve um crescimento de 10%, mas a expectativa é de que em 2023 possam atingir os 20%. Não estamos a falar só de Portugal, mas do mundo inteiro, o que por si só irá trazer um novo desafio às empresas exportadoras”, refere.

Ouvido pelo JE, o economista e presidente da IMF, Filipe Garcia, defende que o principal risco está no aumento de incumprimentos derivado das subidas das taxas de juro, subidas de taxas de desistência, aquilo que normalmente se denomina de ciclo de crédito. “As falências, a nível internacional, estão ainda a níveis muito baixos e costuma haver uma correlação entre as mesas e as taxas mais altas, o que ainda não está a acontecer”, diz.

O ano de 2023 continuará a ser marcado pela incerteza que já vem desde o período pandémico e que agora ganha ainda mais força devido à inflação, juros e custos energéticos elevados, a disrupção das cadeias de logística e as tensões geopolíticas. No entanto, nem tudo são más notícias para o nosso país.

“Apesar de existir uma tendência de desaceleração da economia para 2023, esta será mais a nível da Europa, enquanto em Portugal a expectativa é a de que as exportações ainda cresçam 1,6%, apesar de existir uma possibilidade desta es-



Amit Dave/Reuters

gestão que nos permitem conhecer e mitigar esse risco”, realça.

Por sua vez, Filipe Garcia, acredita que “a oportunidade está em “saber aproveitar a tendência para as empresas ocidentais montarem a sua cadeia de abastecimento com menos recurso a parceiros distantes ou de risco político mais acrescido”.

Já o tipo de matérias-primas que maior proveito podem tirar deste cenário, é definido por Diogo Teixeira, como ‘a million dollar question’. “Em termos daquilo que é o histórico das nossas exportações, cerca de 20% dizem respeito a minérios e metais. Se olharmos para o sector metalúrgico, acredito que de alguma forma este ano, possa conseguir manter-se. O sector dos químicos também poderá ter uma palavra a dizer”, salienta.

‘Vendar’

é a palavra-chave

Para encontrar um equilíbrio entre vender e controlar os riscos, o responsável da AON afirma que o segredo está em ‘vendar’. “É algo que as empresas portuguesas têm de deixar de fazer, que é vender fácil, ou seja encontrar uma empresa que nos quer comprar, porque sabe que temos um bom produto ou solução, mas depois a empresa em si não tem capacidade para nos pagar a tempo e horas ou a própria seguradora a quem nós questionamos se essa entidade tem capacidade para ser nosso cliente e assumir o risco do crédito. E mesmo quando nos dizem que não, mesmo assim optamos por assumir essa venda”, explica.

Diogo Teixeira assume que o desafio passa por conseguir uma maior diversificação do risco, melhor prospeção de clientes e tentar vender mais a clientes que têm melhores condições de risco, do que aqueles que têm menos.

Outro dos principais desafios para 2023 é o segmento da mão de obra. “Em 2022, ainda assistimos às dificuldades de algumas empresas portuguesas em contratar e reter talento”, diz o responsável da AON, realçando, contudo, que face a todo o contexto económico a questão da retenção ou a dificuldade de manter a mão-de-obra em Portugal não será tão difícil, até porque a questão dos ordenados e da oferta já começa a ajustar-se. “Será um ano de transição e onde iremos verificar uma estabilização daquilo que é o mercado de trabalho”, conclui. ■



Filipe Garcia
Economista
e presidente da IMF



Diogo Teixeira
Head of Credit
da AON Portugal

timativa ser mais reduzida dadas as fragilidades destas previsões”, afirma o responsável da AON, assumindo que a expectativa para as exportações nacionais é de que possam crescer ao nível dos parceiros comerciais no mercado da União Europeia, zona euro e Estados Unidos.

Para isso é necessário encontrar novas oportunidades de mercado que possam absorver as exportações portuguesas.

“Sei que algumas empresas pro-

curaram o mercado africano, como por exemplo, Marrocos e Argélia. São países com mais risco porque não há tanta informação. No entanto, para minimizar esses riscos existe uma ferramenta como o seguro de crédito, que logo à partida permite ficar a conhecer esses mercados. Falamos também do mercado americano, Canadá e outros mais exóticos. Sinto que devemos diversificar mais aquilo que são os países com que trabalhamos e utilizar as ferramentas de

Cresce-se com a idade, mas também ao atingir objetivos. É por isso que 25 anos em Portugal significa ter passado todo esse tempo a ajudar milhares de empresas a operar com tranquilidade, a movimentar-se por todo o mundo a salvo de incumprimentos. A cumprir os seus objetivos. Porque não há nada mais seguro do que o seguro de crédito. E nenhuma empresa é mais segura do que aquela que o utiliza. Há pelo menos 25 anos.

www.creditoycaucion.pt

800 281 281

 **Crédito y Caución**
Atradius

25
anos
em Portugal

Cobertura de risco de créditos comerciais · Apoio para um crescimento sustentável · Assessoria à internacionalização · Seguros de caução

Enraizados em Portugal há 25 anos.



FÓRUM

Exportações com uma “evolução positiva” em ano de incerteza

Especialistas temem uma crise económica, mas acreditam que o sector será um “caminho alternativo” para as empresas. Inovação tecnológica é fundamental para as seguradoras de crédito. **RODOLFO ALEXANDRE REIS**

1. O que podemos esperar em termos de evolução das exportações portuguesas em 2023? 2. As soluções que existem a nível de seguros de crédito à exportação e de seguros de mercadorias vão ao encontro das necessidades do mercado? Quais as novas tendências?



PAULO MORAIS
Regional Manager
Crédito y Caución Portugal e Brasil

1. As exportações portuguesas são de vital importância para a nossa economia e têm crescido de forma consistente nos últimos anos, potenciadas pela diversificação das empresas e setores exportadores, mas também pela procura de novos mercados de destino para os nossos bens e serviços, em especial para mercados emergentes e economias exteriores à União Europeia. Após uma queda acentuada em 2020, por efeito da pandemia de COVID-19, as exportações portuguesas têm recuperado com destaque para os setores têxtil, vestuário e calçado, pasta de papel e produtos de papel, bens alimentares, produtos metalúrgicos, veículos automóveis, químicos, produtos de plásticos e de borrachas, ou o setor de madeira e do mobiliário. Tradicionalmente, as exportações portuguesas estavam muito centradas em produtos como o vinho, o azeite, o calçado ou os têxteis, por isso, a diversificação que se tem vindo a fazer é uma evolução muito positiva que deverá ser apoiada e continuada no sentido de agregar setores cada vez mais ligados à inovação e com maior valor acrescentado. Apesar da imprevisibilidade e da incerteza da economia global, que enfrenta importantes fatores adversos, como a continuada guerra na Ucrânia, as tensões geopolíticas ou as flutuações cambiais, acreditamos que haverá em 2023 um continuar da evolução positiva das exportações nacionais que em 2022 atingiram a meta de 50% do PIB. No plano nacional, 2023 ficará certamente marcado pela deterioração do poder de compra das famílias, decorrente da subida das taxas de juro, com forte impacto nos custos com a habitação, por exemplo, e pela subida dos preços dos bens e serviços, condicionando o crescimento do consumo interno. As exportações evidenciam-se, assim, como um caminho alternativo viável para muitas empresas nacionais que irão procurar compensar com vendas a crédito para o exterior a esperada queda do consumo interno. Cá estaremos para as ajudar a

identificar novos mercados e novos potenciais clientes e a gerir os riscos das suas operações a crédito, com as nossas ferramentas e o nosso conhecimento assenta nos inputs de milhares de empresas em mais de 50 mercados.

2. Sim, cada vez mais as soluções existentes se moldam às necessidades reais do mercado e às especificidades das empresas seguradas seja em respostas às especificidades de dimensão, de setor ou de mercados de expansão. Essa tem sido a aposta da Crédito y Caución nos últimos anos no sentido de desenhar e disponibilizar, de forma ágil, eficiente e segura, soluções de seguro de crédito que respondem às necessidades de empresas de grande ou pequena dimensão, que operem em setores mais tradicionais ou mais disruptivos, e que procurem apoio para concretizar operações a crédito em mercados que saem fora do perfil habitual de mercados exportadores. Isso tem sido feito com soluções mais personalizadas, que agregam valor acrescentado e que vão além das garantias de indemnização em caso de incumprimento. Incluem serviços de prospeção, serviços de alerta, serviços de análise de desempenho ou informações de mercados assente em plataformas online que conferem rapidez e garantem segurança. O uso da tecnologia e da informação, como os meta dados, o blockchain, a AI ou o metaverso, está a tornar os seguros mais acessíveis e fáceis de aceder e utilizar. Essa é uma tendência irreversível e que se continuará a afirmar em paralelo com a crescente personalização das soluções de acordo com as necessidades específicas das empresas.



RITA LACERDA
Diretora Geral
da Cesce Portugal

1. Segundo dados do INE, as exportações portuguesas aumentaram 23,1% no ano de 2022 face ao ano anterior. E comparando com 2020, as exportações aumentaram 45,7%. No entanto, o mesmo Instituto divulgou o resultado de um inquérito junto das empresas portuguesas e estas perspetivam um crescimento de 1,1% nas suas exportações de bens em 2023, face ao ano anterior. Este dado deve ser encarado como uma tendência. As perspetivas das empresas refletem também um elevado grau de incerteza quanto aos desenvolvimentos da conjuntura internacional e o consequente impacto na procura de bens e flutuação dos preços. Mas também na Cesce estamos a verificar esta tendência com os dados de vendas comunicadas neste início de 2023. Daí a importância da utilização do seguro de crédito: não só proteger as empresas do risco de incobráveis e atrasos de pagamento, mas também e essencialmente para potenciar as vendas, procurar novos clientes, novos mercados, novas geografias.

2. Os produtos de seguro de crédito oferecem a cobertura de risco de crédito, apoiam a tomada de decisões de venda, a introdução em novos mercados e facilitam o acesso ao financiamento. Na Cesce primamos pela inovação e diferença também nos nossos produtos, não nos limitamos ao seguro de crédito tradicional. Apoiamos a internacionalização através de distintas apólices de seguro de crédito, onde o segurado pode ser uma empresa ou um Banco que financia. Temos soluções de seguro de crédito com taxa fixa, mas também com taxa variável consoante o risco do devedor. A nossa solução mais completa é o produto Master Ouro integral, que permite a cobertura de risco de crédito e monitorização de toda a carteira de clientes, com uma cobertura de 95% das faturas, pagamento das indemnizações em dois meses e sem limite máximo de indemnização anual. Temos também apólices mais flexíveis,

como a Master Ouro Flexível, que permite aos nossos segurados selecionar quais os clientes e riscos que querem ou não segurar, não sendo obrigatório colocar no seguro a totalidade de clientes a crédito e sem prémio mínimo obrigatório. Por outro lado, temos um produto de gestão simplificada e com menos carga administrativa de gestão, a Apólice Fácil, que é dirigido às pequenas e médias empresas que queiram segurar vendas até 5 milhões de euros e realizar toda a gestão integralmente online, com um prémio fixo ajustado ao volume de faturação e que também incorpora o serviço de gestão de recuperação da dívida. Um outro desafio vai ser a adaptação à digitalização global. A pandemia não fez mais do que acelerar uma tendência à modernização que já se estava impondo de forma imparável em todo mundo. O desenvolvimento informático tanto das seguradoras como das empresas seguradas, prestação de serviços on-line e utilização desses serviços por parte dos clientes, é essencial.



DIOGO TEIXEIRA
Head of Credit
da AON Portugal

1. O ano de 2023 será um ano de incerteza como consequência da forte inflação, juros elevados, energia mais cara, a disrupção das cadeias logísticas e as tensões geopolíticas acrescidas. A desaceleração da economia será maior na Europa sendo que as previsões para Portugal não são tão negativas. As expectativas para as exportações para Portugal é que cresçam cerca de 1,6%, mas com uma possibilidade de redução dada a fragilidade das previsões. As exportações devem crescer ao nível dos nossos parceiros comerciais (Zona Euro e EUA). Num recente inquérito da Aon, 79 por cento dos líderes e executivos de topo da C-SUITE esperam uma recessão, embora apenas 35 por cento se sintam “muito preparados” para a mesma. Na atual crise de liquidez com o aumento das taxas de juro e os preços inflacionados das mercadorias, o papel do seguro de crédito nunca foi tão relevante como agora. Os principais bancos centrais, liderados pela Reserva Federal dos Estados Unidos, continuam a ser resolutamente agressivos para conter a inflação. Quebrando o ambiente de taxas de juro baixas que prevaleceu após a crise financeira global (2008-2009), particularmente nas economias avançadas, a maioria deles (Estados Unidos, Canadá, Europa, Reino Unido, Austrália, etc.) já regressaram a níveis de taxas de juro invisíveis na última década. A economia chinesa está a passar por dificuldades: a crise imobiliária ainda está bem presente e a política de “COVID zero” continua a penalizar a atividade interna, com repercussões nas cadeias de abastecimento na Ásia, Europa, América e África. Após dois anos de decréscimos, é de esperar uma aceleração generalizada nas insolvências de empresas a nível mundial, com as estimativas atuais a situarem-se em +10 por cento em 2022 e +19 por cento em 2023. Com o objetivo de manterem a tendência de crescimento nas exportações, as empresas portuguesas têm de se focar nos mercados com maior

apetite e na diversificação dos mercados com quem operam. Esta solução poderá comportar alguns riscos face ao desconhecimento do mercado e dos potenciais clientes. No entanto recorrendo a solução de seguro de crédito poderão ter acesso à informação dessas empresas e mitigar esse risco com uma cobertura de risco de crédito.

2. Hoje o mercado à exportação exige que as empresas portuguesas se mantenham informadas e que consigam mitigar o risco de crédito. As soluções existentes estão preparadas para os desafios que aí vem. Já este ano verificamos duas insolvências de dois grandes grupos económicos, uma no Brasil e outra na Alemanha. Nada fazia esperar este cenário onde as seguradoras de crédito mantinham níveis de cobertura elevados. A nossa solução ilustra como as soluções de crédito podem ser adaptadas tanto para os intervenientes na compra como para os intervenientes na venda de transações: reduzir o custo de capital; facilitar soluções extrapatrimoniais para pedidos de garantias relacionadas com transações; permitir financiamentos adicionais a curto prazo; encurtar o ciclo de conversão de dinheiro para ativos e carteiras individuais. As soluções existentes, são vastas e amplas e ao mesmo tempo tailor made de forma a adequarem-se a todas as realidades. Estas passam por seguro de créditos tradicionais onde contemplam a totalidade da carteira, soluções de top-up exclusivas que permitem aumentar os limites de crédito (numa carteira já coberta por uma apólice de seguro de crédito). Soluções para garantir o risco de crédito numa percentagem da carteira de clientes, soluções de cobertura de risco de crédito pontuais, soluções de single buyer e single risk para necessidades de médio e longo prazo. Como sempre, o papel da nossa equipa de Soluções de Crédito é assegurar que cada cliente Aon esteja mais bem informado, melhor aconselhado, e capaz de tomar as melhores decisões em torno das nossas soluções. O apetite e a capacidade das seguradoras (Exposição Potencial Total) têm continuado a aumentar, aumentando para satisfazer as necessidades dos clientes no ambiente comercial pós-pandémico, refletindo o aumento dos preços das mercadorias e os efeitos da pressão inflacionista. A capacidade limite de crédito agregada dos transportadores excede agora a pré-pandemia, com uma recuperação verificada em todas as regiões geográficas e nomeadamente nas Américas, APAC, e nos sectores comerciais de eletrónica, química, metais, construção e transporte/logística. As seguradoras de crédito estão agora a preparar-se para um regresso a condições de subscrição mais normais relacionadas com o ciclo económico e face aos ventos contrários e aos efeitos recessivos que estão a começar a realizar-se. Esta tendência ascendente e crescente de expansão da cobertura pode continuar a uma taxa mais baixa a curto prazo e a um patamar sempre elevado durante 2023. Ao

mesmo tempo, o mercado continua a inovar para fornecer capacidade e soluções relacionadas com algumas das mais complexas e maiores exposições ao risco, através da adoção de novas tecnologias para melhorar o processo e a tomada de decisões, também face aos temas dos ESG, uma vez que a indústria procura apoiar a transição para um impacto nulo.



cesce | **Apólice Fácil**

Assegurar o pagamento das suas faturas? **Muito fácil!**

Apólice Fácil, o seguro de crédito para a sua PME. Proteja o seu negócio, de uma forma muito simples, contra o risco de incumprimento por parte dos seus clientes.

Até 30 de Junho de 2023, **taxa fixa para análise por apenas 1€**

- Sem gestão administrativa.**
Fácil e cómodo.
- Calcule o seu preço antes de contratar.**
Sem compromisso.
- Prémio fixo.**
Desde o primeiro momento sabe o que vai pagar.

Digitalize o **QR Code** para **calcular o seu preço e contratar Online**

808 204 205 | **cesceportugal.com**



Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, S.A. Compañía de Seguros y Reaseguros (SME) – Sucursal em Portugal (Cesce) | Avenida Duque d'Ávila, 46 F-1.º A, 1050-017 Lisboa | NIPC 980265843 | Capital afeto de €9.200.000 | Código T159 de registo na ASF, para o exercício em Portugal da sua atividade seguradora no ramo "Não-Vida" – Crédito e Caução, representação permanente da sociedade Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, S.A. Compañía de Seguros y Reaseguros (SME). A presente informação tem natureza publicitária e não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida, não constituindo uma proposta contratual.

Especial Seguros de Crédito à Exportação



ACÁCIO FERREIRA
Director Credit and Surety Insurance da Willis Towers Watson em Portugal

1. É do conhecimento geral que os tempos de grande volatilidade e de incerteza são a realidade atual e futura, pelo que é difícil apresentar previsões. As empresas já se habituaram a viver e a gerir com constante alteração de cenários decorrente dos mais diversos fatores, seja por questões geopolíticas, de alterações climáticas, de saúde pública, pelo que é difícil apresentar previsões. Após uma expectativa de forte retração económica mundial motivada pela resposta dos Bancos Centrais à inflação, estamos num momento menos pessimista em que se prevê uma redução do crescimento económico internacional, mas menos acentuado. Não obstante esta estimativa é certo que o comércio internacional irá ressentir-se e, portanto, as exportações portuguesas tenderão a ver o ritmo do seu crescimento a retrair-se. Verificamos no último semestre do ano de 2022 que determinados sectores exportadores, por exemplo o têxtil, sentiram uma forte retração da procura internacional que ainda se mantém. Noutros sectores o impacto não foi mais visível porque o aumento dos preços permitiu minimizar o efeito da contração ao nível do volume. Este efeito está a atenuar-se dada a gradual estabilização dos preços. No entanto, existem alguns sectores que foram capazes de reforçar a sua capacidade competitiva internacional e que continuarão a apresentar bons resultados em termos de exportação. Será importante que os exportadores portugueses continuem o esforço de investimento no sentido de responderem de uma forma eficaz a algumas exigências do mercado internacional que são fundamentais para a competitividade e sua sobrevivência. As empresas portuguesas têm imperativamente de responder a tendências do mercado tais como: a preocupação / comportamento dos consumidores com a oferta de produtos sustentáveis e com uma “pegada” ecológica nula, a adaptação aos novos paradigmas energéticos, como por exemplo na indústria automóvel, à alteração dos padrões de consumo / forma de distribuição. Seria interessante que o PRR pudesse contribuir significativamente para este objetivo.

2. As soluções tradicionais de Seguro de Crédito neste momento estão a responder razoavelmente às necessidades dos exportadores. Verificou-se nos últimos tempos uma preocupação das Seguradoras em adaptar a sua capacidade ao aumento dos pedidos decorrentes do forte aumento dos preços. Neste momento, a tendência de aumento de preços atenuou-se o que conjuntamente com a

redução da procura em determinados sectores de atividade permite um ajustamento entre as necessidades dos exportadores e a oferta no mercado de Seguro de Crédito. Verifica-se também que o mercado de Seguro de Crédito mantém-se bastante competitivo em termos de condições económicas oferecidas às empresas, pelo que continua a ser um instrumento fundamental para promover o crescimento das vendas de uma forma segura. Contudo, vivemos um período de enorme volatilidade, em que as necessidades mudam constantemente e de uma forma extremamente rápida, pelo que existem sempre situações em que os pedidos das empresas superam a capacidade das Seguradoras. Em resposta algumas estão a disponibilizar soluções de cobertura complementares que respondem de uma forma satisfatória mas com custos acrescidos que nem sempre são comportáveis. As Seguradoras têm procurado alargar a oferta para novos segmentos, como por exemplo as pequenas empresas, com a apresentação de soluções simplificadas e competitivas. O Estado português disponibiliza também soluções interessantes para países fora da OCDE, não obstante apresentarem alguma dificuldade em termos de rapidez de resposta. No mercado de Seguro de Crédito verificamos o aparecimento de novas necessidades e preocupações para as quais começam a existir soluções mas que nem sempre estão disponíveis no mercado português. Uma das vertentes em que as Seguradoras têm vindo a desenvolver esforços é na modernização das suas plataformas tecnológicas no sentido de autonomizar os processos e adicionalmente permitir uma integração de sistemas com as empresas, o que permite uma simplificação dos procedimentos, a redução dos custos e a minimização de possíveis erros. Cada vez mais as Seguradoras de Crédito vão disponibilizar produtos que permitem a gestão deste instrumento de uma forma completamente integrada entre os sistemas. Uma preocupação das empresas portuguesas para a qual existem já soluções no mercado internacional de Seguro de Crédito é a oferta de limites de créditos não canceláveis, que permitem uma grande estabilidade e segurança no relacionamento com clientes, muito importante em períodos de forte incerteza. O e-comércio assume cada vez maior relevância no comércio internacional, sendo que neste momento existe pelo menos uma solução que permite efetuar transações a crédito com Seguro. Normalmente, as plataformas B2B de comércio eletrónico exigem pagamento imediato das compras. É possível oferecer já uma solução que permite às empresas disponibilizar a opção de pagamento a crédito aos seus clientes empresariais com Seguro de Crédito, o que é uma ferramenta comercial poderosa para potenciar fortemente as suas vendas, alargando o leque de clientes e o volume de encomendas. Existem também determinados sectores em que a volatilidade dos mercados motivou um aumento de contratos

entre fornecedores e clientes com prazos alongados e que muitas vezes ultrapassam os 12 meses, pelo que surge a necessidade de encontrar uma solução que permita segurar os mesmos. Esta é uma preocupação para a qual já existem soluções a nível internacional, mas que exigem uma dimensão elevada e com custos altos o que a torna pouco acessível às empresas portuguesas. Uma necessidade que recorrentemente tem sido colocada no mercado português e para o qual a resposta é difícil é a possibilidade de garantir as vendas para um só comprador. No mercado internacional de Seguro de Crédito existem soluções disponíveis, mas nem sempre a dimensão mínima exigível ou os custos permitem aos exportadores portugueses a sua utilização.



JOSÉ MONTEIRO
Country Manager da Coface em Portugal

1. Sabemos que neste momento enfrentamos um enquadramento internacional menos favorável. Por essa razão, e de acordo com as perspetivas da Coface, a atividade económica em Portugal irá abrandar em 2023, devido à forte desaceleração do consumo das famílias, que assistem à redução do seu poder de compra devido à elevada inflação, e cuja a confiança estava, no final de 2022, no seu nível mais baixo desde a crise financeira e pandemia. Se observarmos os dados fornecidos pela leitura macroeconómica do Instituto Nacional de Estatística (INE), os volumes das exportações de bens irão aumentar cerca de 1,1% face ao ano passado, o que é uma redução significativa. As empresas preveem exportar mais para os mercados dentro da EU do que para os restantes países do mundo, razão pela qual uma queda nas exportações de bens. É expectável que esta evolução das exportações tenha comportamentos diferentes, consoante o sector de atividade, uma vez que se verifica, em alguns casos, aumentos em resultado de acréscimos de preços e noutros a redução de preços, decorrente da diminuição da procura, de paragens programadas ou de descontinuidade de linhas de produção, em resposta às condições de mercado, às disrupções nas cadeias de abastecimento e aos aumentos nos custos de produção. Acreditamos que a partir da segunda metade de 2023, seja possível um ligeiro aumento da atividade, impulsionada pela melhoria da procura externa e a normalização das cadeias de abastecimento globais, uma vez que é expectável que as tensões nos mercados energéticos diminuam e que possa ocorrer uma recuperação gradual do rendimento das famílias ao longo dos próximos meses. A incerteza é, contudo, elevada, sendo que os recentes acontecimentos nos EUA, relativamente ao sector bancário, bem como na Europa e os ajustamentos de política monetária dos bancos centrais, trarão seguramente impactos que importa monitorizar, levando as empresas a uma atuação muito em cima do acontecimento, ajustando a sua estratégia e atuação em conformidade. Neste contexto, a Coface procurar assumir um papel de informação aos seus clientes, através de uma monitorização dos riscos de crédito atenta e contínua, bem como, da análise do risco de exposição dos sectores mais vulneráveis aos fatores anteriormente citados. Isto vai permitir não só alargar as oportunidades de exportação, mas também o reconhecimento de outros mercados que possibilitem diversificar o risco e aumentar as oportunidades de exportação. Essa orientação da Coface passa por um trabalho de acompanhamento da nossa equipa de analistas de risco, que estão sempre disponíveis para esclarecer as

dúvidas que surjam e explicar o mecanismo da avaliação das decisões de limites de crédito ou as alterações nas coberturas de risco. Paralelamente, a nossa apólice de seguro de crédito acompanha a volatilidade dos mercados internacionais, apresentando nas opções complementares ao seguro de crédito à exportação, a cobertura de factos de natureza política e a cobertura de catástrofes naturais, garantindo desta forma aos nossos clientes um serviço dedicado e atento à realidade económica envolvente e contribuindo para uma atuação rápida e em conformidade com a evolução e a natureza dos mercados à exportação.

2. Relativamente às tendências do mercado, eu diria que o investimento na inovação tecnológica é fundamental na evolução do mercado de seguro de crédito. E, neste aspeto, a Coface desde sempre colocou a inovação no centro da sua atividade, construindo e desenvolvendo soluções inovadoras para os nossos clientes. Estamos empenhados em inovar e a investir em tecnologia que nos permita gerir os riscos com maior acuidade, impulsionar as vendas e melhorar a nossa eficiência operacional. Neste sentido, consideramos que a indústria do seguro de crédito tem de direcionar, cada vez mais, a sua resposta para soluções eficientes, com recurso à tecnologia. Por esta razão, na Coface desenvolvemos serviços complementares que assentam em plataformas digitais e procuram otimizar a comunicação entre a Coface e os seus clientes, entre os quais destacamos, a CofaNet Essentials, a plataforma on-line para a gestão diária da apólice de seguro de crédito, através da qual é possível ao segurado identificar os clientes e solicitar cobertura das vendas para os mesmos; o CofaServe, uma solução de Web Service, que permite fazer a gestão do contrato de seguro de crédito de forma integrada, através dos sistemas informáticos de que dispõem os nossos clientes, com as vantagens de ganhar eficiência e reduzir os custos de administração do contrato; a CofaMove, uma aplicação para dispositivos móveis, dirigida às equipas comerciais, e através da qual é possível obter uma avaliação sobre um cliente localizado em qualquer parte do mundo. Paralelamente, também dispomos do Broker Portal, uma plataforma exclusivamente dedicada aos nossos parceiros mediadores, através da qual podem acompanhar a evolução da sua carteira de clientes e o seu relacionamento comercial com a Coface. Tudo isto significa que as soluções de seguro de crédito proporcionadas pela Coface são bastante amplas e flexíveis. Neste sentido, a Coface oferece coberturas sobre todos os riscos inerentes às transações comerciais, qualquer que seja a sua fase de execução, em mais de 200 países.